

Efisiensi Peramalan Penjualan Sebagai Dasar Perencanaan Produksi
(Studi komparasi antara metode dekomposisi dengan metode peramalan perusahaan)
Pada PT Varia Usaha Beton di Gresik

SKRIPSI

Diajukan sebagai persyaratan memperoleh gelar sarjana
pada FISIP UPN “Veteran” Jawa Timur



Oleh :

CHUSNUL ARIFIN
0542010068

YAYASAN KESEJAHTERAAN PENDIDIKAN DAN PERUMAHAN
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL “VETERAN” JAWA TIMUR
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
JURUSAN ILMU ADMINISTRASI BISNIS

SURABAYA

2010

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR GAMBAR	vi
DAFTAR TABEL.....	vii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Manfaat Penelitian.....	4
BAB II KAJIAN PUSTAKA	
2.1 Landasan teori.....	5
2.1.1 Manajemen produksi.....	5
2.1.1.1 Pengertian manajemen produksi.....	5
2.1.1.2 Fungsi dasar manajemen produksi.....	6
2.1.1.3 Tujuan manajemen produks.....	7
2.1.1.4 Ruang lingkup manajemen produksi.....	8
2.1.2 Proses produksi.....	13
2.1.2.1 Pengertian proses produksi.....	13
2.1.2.2 Faktor yang dipertimbangkan dalam proses produksi.....	14

2.1.2.3 Jenis – jenis proses produksi.....	15
2.1.2.4 Unsur – unsur kelancaran proses produksi.....	17
2.1.3 Perencanaan dan pengendalian produksi.....	20
2.1.3.1 Tujuan dan fungsi perencanaan dan pengendalian produksi.....	21
2.1.3.2 Tingkatan perencanaan dan pengendalian produksi.....	22
2.1.3.3 Kegiatan perencanaan dan pengendalian produksi.....	22
2.1.3.4 Klasifikasi system manufaktur.....	23
2.1.4 Pengertian ramalan.....	25
2.1.4.1 Tujuan peramalan.....	26
2.1.4.2 Jenis – jenis metode peramalan.....	26
2.1.4.3 Gerakan dalam taime serie.....	27
2.1.4.4 Metode peramalan.....	28
2.1.4.5 Peramalan perusahaan.....	28
2.2 Kerangka Berpikir.....	31
2.3 Hipotesis.....	31

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Definisi Operasional.....	33
3.2 Populasi, sampel dan teknik penarikan sampel.....	34
3.3 Teknik Pengumpulan Data.....	35
3.4 Teknik Analisis dan Uji Hipotesis.....	35
3.4.1 Metode dekomposisi.....	35
3.4.2 Pengujian hipotesis.....	41

BAB IV ANALISA DAN PEMBAHASAN

4.1 Sejarah perusahaan.....	45
4.1.1 Prinsip dan manajemen.....	49
4.1.2 Usaha jasa.....	50
4.1.3 Fasilitas penunjang.....	51
4.1.4 Pengembangan Usaha.....	51
4.2 Hasil penelitian.....	52
4.3 Uji hipotesis.....	65
4.3.1 Hipotesis uji beda.....	65
4.4 Pembahasan.....	68
 BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan.....	70
5.2 Saran.....	71

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 : Kerangka Berfikir.....	31
Gambar 2 : Struktur Organisasi.....	47
Gambar 3 : Bidang usaha.....	48

DAFTAR TABEL

Tabel 1 : Data penjualan radymake tahun 2004 - 2008.....	53
Tabel 2 : Tabel ΣX , ΣXY , dan ΣX^2	54
Tabel 3 : Subtitusi nilai trend.....	55
Tabel 4 : Nilai trend bulanan tahun 2004 – 2008.....	56
Tabel 5 : Persentase nilai riil terhadap nilai trend dan mediannya.....	57
Tabel 6 : Table indeks Siklis.....	61

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji syukur kehadirat Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan skripsi dengan judul **“Efisiensi Peramalan Penjualan Sebagai Dasar Perencanaan Produksi (Studi komparasi antara metode dekomposisi dengan metode peramalan perusahaan) Pada PT Varia Usaha Beton di Gresik”**.

Dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa hormat dan ucapan terima kasih kepada Ibu Dra. Ety Dwi Susanti, MSi selaku dosen pembimbing yang bersedia meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan dan petunjuk kepada penulis dan tidak lupa penulis menyampaikan terima kasih kepada :

1. Ibu Dra. Hj. Suparwati, M.Si., selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
2. Bapak Drs. Sadjudi, S.E., M.Si., selaku Ketua Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
3. Bapak Drs. Nurhadi, M.Si., selaku Sekretaris Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
4. Bapak dan Ibu dosen Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
5. Bapak Bambang Miyanto, S.T selaku kabag SDM dan umum PT. Varia Usaha Beton, Gresik yangtelah memberikan informasi dan data yang saya butuhkan.

6. Kedua orang tua penulis yang telah banyak memberikan dukungan moral maupun materiil sehingga dapat terselesaikannya laporan proposal ini.
7. Saudara dan teman-teman yang sudah memberi semangat dan dukungannya dalam menyelesaikan laporan skripsi ini.

Penulis menyadari segala keterbatasan kemampuan dan pengetahuan, sehingga saran dan kritik sangat penulis harapkan demi kesempurnaan penulisan ini. Akhir kata penulis berharap semoga laporan skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Surabaya, April 2010

Penulis

Efisiensi Peramalan Penjualan Sebagai Dasar Perencanaan Produksi
(Studi komparasi antara metode dekomposisi dengan metode peramalan perusahaan)
Pada PT. Varia Usaha Beton di Gresik

Oleh :

CHUSNUL ARIFIN

ABSTRAKSI

Era globalisasi telah menuntut adanya perubahan paradigma dalam segala bidang, salah satunya adalah bidang produksi. Produksi adalah salah satu kegiatan dalam sebuah perusahaan yaitu proses pemenuhan permintaan konsumen. Salah satu kegiatan yang mampu menjadi dasar dalam pembuatan strategi produksi perusahaan adalah peramalan penjualan. Besarnya fluktuasi dan tingginya risiko merupakan karakter yang melekat pada sistem produksi dan distribusi kebanyakan produk bisnis. Hal yang sama juga dapat terjadi pada industri beton, apabila perusahaan yang ada tidak dapat mempersiapkan diri dengan baik untuk menghadapi tantangan persaingan ini, maka dikhawatirkan produk-produk mereka tidak akan mampu bertahan dalam menghadapi keadaan pasar yang tidak menentu, sehingga akan berdampak pada kelangsungan perusahaan di masa yang akan datang. PT Varia Usaha Beton Gresik menggunakan metode peramalan penjualan dalam melaksanakan kegiatan produksi yaitu dalam menentukan target produksi yang akan diambil. Dalam kegiatan penentuan target produksi dibutuhkan perencanaan yang tepat dan dapat dipertanggung jawabkan seperti halnya dengan menggunakan metode perhitungan peramalan penjualan yang didasarkan pada data penjualan sebelumnya. Disamping ada keinginan perusahaan dalam menentukan target produksi sesuai dengan keinginannya agar mendapatkan laba yang sebesar-besarnya yang kurang bisa dipertanggung jawabkan mengingat penjualan produk jadi sangat dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti kekuatan penjualan, harga, iklan, cakupan daerah pemasaran dan lain sebagainya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tingkat efisiensi peramalan penjualan antara metode perusahaan dengan metode dekomposisi pada PT. Varia Usaha Beton Gresik. Variabel yang dipakai dalam penelitian ini adalah data penjualan tahun sebelumnya, hasil peramalan penjualan dan rencana kegiatan produksi yang terbaru 1) Data rencana penjualan, 2) Data peramalan penjualan, 3) Data realisasi penjualan pada PT. Varia Usaha Beton Gresik.

Dalam penelitian ini yang menjadi Populasi adalah data penjualan radymake mulai dari tahun 2004-2009 dengan satuan per meter kubik (m^3) pada PT. Varia Usaha Beton Gresik. Sampel penelitian ini data penjualan mulai dari tahun 2004-2009 dengan menggunakan metode purposive. Jenis data pada penelitian ini adalah data sekunder, sedangkan teknik pengumpulan data dengan observasi data penjualan perusahaan dari

tahun 2004 – 2009 dengan satuan per meter kubik (m^3). Selanjutnya data dianalisis menggunakan metode dekomposisi.

Berdasarkan analisis data disimpulkan bahwa 1) Hasil uji beda antara metode dekomposisi dengan metode perusahaan diperoleh t hitung adalah sebesar 2,687 dengan derajat kebebasan sebesar 59 dan tingkat signifikansi 0,009. Adapun nilai t tabel untuk $df = 59$ dan $\alpha = 5\%$ (uji dua sisi) diperoleh nilai t tabel = 2,001. Karena t hitung lebih besar dari t tabel ($t_{hitung}=2,687 > t_{tabel}=2,001$) maka dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan antara metode peramalan yang digunakan oleh PT Varia usaha Beton Gresik dengan peramalan dengan metode dekomposisi, 2) Hasil uji beda antara metode peramalan perusahaan dengan realisasi penjualan diperoleh bahwa nilai t hitung sebesar t hitung = 4,384 dengan signifikansi 0,000, sedangkan nilai t tabel dengan derajat kebebasan $n-1 = 59$ dan tingkat signifikansi 5% untuk uji dua sisi diperoleh t tabel = 2,001. Sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan antara metode peramalan yang dilakukan perusahaan dengan realisasi penjualan, 3) Hasil uji beda antara metode dekomposisi dengan realisasi penjualan diperoleh bahwa hasil t hitung sebesar 0,914 dengan signifikansi sebesar 0,364. Adapun nilai t tabel dengan derajat kebebasan $n-1 = 59$ dan tingkat signifikansi 5% untuk uji dua sisi diperoleh t tabel = 2,001. Sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat perbedaan yang signifikan antara metode peramalan dekomposisi dengan realisasi penjualan.

Hasil uji statistik menunjukkan adanya perbedaan yang signifikan antara ramalan metode yang digunakan perusahaan dengan metode dekomposisi, sehingga setelah dilakukan uji beda untuk menentukan metode peramalan manakah yang lebih akurat dalam memprediksi penjualan maka diketahui bahwa metode peramalan perusahaan berbeda secara signifikan dengan realisasi penjualan. Adapun metode peramalan dekomposisi menunjukkan tidak terdapat perbedaan yang signifikan antara metode dekomposisi dengan realisasi penjualan. Oleh karenanya dapat disimpulkan bahwa peramalan dengan menggunakan metode dekomposisi lebih akurat dalam memprediksi penjualan perusahaan.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Era globalisasi telah menuntut adanya perubahan paradigma dalam segala bidang, salah satunya adalah bidang produksi. Produksi adalah salah satu kegiatan dalam sebuah perusahaan yaitu proses pemenuhan permintaan konsumen. Faktor yang dapat membantu perusahaan untuk melakukan upaya untuk memperkirakan besarnya permintaan pada periode yang akan datang diperlukan perhitungan ramalan penjualan dari data penjualan tahun sebelumnya dari kurun waktu tertentu.

Dengan harapan dapat diketahui nilai perkiraan permintaan konsumen untuk produk yang didistribusikan. Semakin tingginya tingkat persaingan di bisnis lokal maupun global dan kondisi ketidakpastian memaksa perusahaan untuk mencapai keunggulan kompetitif (competitive advantage) agar mampu memenangkan persaingan di bisnis global. Kekuatan-kekuatan yang paling besar dalam persaingan industri akan menentukan serta menjadi sangat penting dari sudut pandang perumusan strategi, hal tersebut pada akhirnya juga akan menentukan kegiatan yang perlu bagi suatu perusahaan untuk berprestasi, seperti inovasi, budaya yang mengimplementasikan strategi produksi yang baik.

Strategi produksi merupakan serangkaian tindakan terpadu menuju keunggulan kompetitif yang berkelanjutan yang sangat penting dalam suatu perusahaan. Perubahan dalam dunia usaha yang semakin cepat mengharuskan

perusahaan untuk merespon perubahan yang terjadi. problem sentral yang dihadapi perusahaan-perusahaan saat ini adalah bagaimana perusahaan tersebut mampu menciptakan strategi terbaik agar perusahaan tersebut dapat bertahan dan berkembang. Tujuan tersebut akan tercapai jika perusahaan melakukan proses produksi secara tepat.

Salah satu kegiatan yang mampu menjadi dasar dalam pembuatan strategi produksi perusahaan adalah peramalan penjualan. Besarnya fluktuasi dan tingginya risiko merupakan karakter yang melekat pada sistem produksi dan distribusi kebanyakan produk bisnis. Hal yang sama juga dapat terjadi pada industri beton, apabila perusahaan yang ada tidak dapat mempersiapkan diri dengan baik untuk menghadapi tantangan persaingan ini, maka dikhawatirkan produk-produk mereka tidak akan mampu bertahan dalam menghadapi keadaan pasar yang tidak menentu, sehingga akan berdampak pada kelangsungan perusahaan di masa yang akan datang. Oleh karena itu peneliti tertarik untuk mengkaji secara mendalam tentang industri beton pada PT Varia Usaha Beton tersebut dan pengaruhnya terhadap peramalan yang dilakukan untuk membentuk strategi produksi dalam menentukan target produksi.

Pada PT Varia Usaha Beton juga dituntut melakukan kegiatan produksi dengan benar untuk menghadapi persaingan dan menjaga eksistensi perusahaan dalam menghadapi keadaan pasar yang tidak menentu. Dalam menyikapi hal ini PT Varia Usaha Beton menggunakan metode peramalan penjualan dalam melaksanakan kegiatan produksi yaitu dalam menentukan target produksi yang akan diambil.

Dalam kegiatan penentuan target produksi dibutuhkan perencanaan yang tepat dan dapat dipertanggung jawabkan seperti halnya dengan menggunakan metode perhitungan peramalan penjualan yang di dasarkan pada data penjualan sebelumnya. Disamping ada keinginan perusahaan dalam menentukan target produksi sesuai dengan keinginannya agar mendapatkan laba yang sebesar – besarnya yang kurang bisa dipertanggung jawabkan mengingat penjualan produk jadi sangat dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti kekuatan penjualan, harga, iklan, cakupan daerah pemasaran dan lain sebagainya.

Dengan demikian atas uraian diatas penulis tertarik mengadakan penelitian tentang **Efisiensi peramalan penjualan sebagai dasar perencanaan produksi (Studi komparasi antara metode dekomposisi dengan metode peramalan perusahaan).**

Perencanaan produksi merupakan titik awal dalam kegiatan peramalan permintaan produksi yang didasarkan dari data produksi waktu sebelumnya demi untuk memperoleh satu jangka waktu perencanaan.

1.2 Perumusan masalah

Berdasarkan pada latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, maka permasalahannya dapat dirumuskan sebagai berikut :

Apakah terdapat perbedaan efisiensi peramalan penjualan dengan menggunakan metode dekomposisi dengan metode peramalan perusahaan sebagai dasar perencanaan produksi.

1.3 Tujuan penelitian

Untuk mengetahui tingkat efisiensi peramalan penjualan antara metode perusahaan dan metode dekomposisi pada PT Varia Usaha Beton.

1.4 Manfaat Penelitian

a. Bagi Penulis

Diharapkan dapat menambah pengetahuan dan memperluas wawasan tentang peramalan penjualan dan pelaksanaannya dalam menentukan target produksi

b. Bagi Perusahaan

Diharapkan dapat memberi sumbangan pemikiran bagi perusahaan agar dapat digunakan dalam usaha memajukan perusahaan dengan meningkatkan produktifitas perusahaan serta pengendaliannya dalam bidang produksi

c. Bagi Pembaca

Diharapkan dapat bermanfaat bagi peneliti yang lain yang akan mengadakan penelitian lebih lanjut, yang berkaitan dengan masalah ini.